

IEP交換-上海交通大學 第四期 電子報

MBA企業管理研究所103363052 王詠立

九月初踏上海，相較于以往的出差，這次長達一學期的在地生活著實也給自己帶來不少衝擊。首先感觸最多的是實習，很多很多人一直問我：『Kiki姐，你都有工作經驗到底為什麼要實習？』。這就回到當初唸MBA的初衷，就是希望從B2B切入到B2C，了解更多行銷相關的職位到底是不是跟自己期待相符？學校授予的行銷都學完了，還是很好奇到底該怎應用在實務當中，當然，更想進到號稱行銷搖籃的fmcg外商一窺究竟，於是才有了實習的打算，開啟了人生第一場海外高年級實習生的生涯！



先來發一張Yoplait China帥帥的老闆Peter, MBA最高殿堂-哈佛MBA畢業, 俊俏的美國人(已婚) 正在會議結束後為我們上『品酒課』。

我有一個秘密智囊團，它專幫我解決各種疑難雜症，包含吞我苦水、當我的頭棒喝。這個秘密小戰隊著實讓我在異地受委屈或是懦弱時得到不少支援。在此深深一鞠躬！

<第一次與衝擊的親密接觸>

遙想九月份實習的某一天，某場SBU行銷會議上，當大家爭論著Y16要推出的新口味時，起了一場不小的衝突，一個consumer insight team的同事在大家面前脫口指著我提出的建議說：『Katherine她又不是中國人！她說的話不代表中國消費者！』這句話說完，全場一片靜默(只有阿豆仔老闆一臉聽無的樣子)，我可以感受到自己臉頰上的灼熱感。心裡想著：其實我只是一個intern，妳真的可以不用這麼對我...。那天，我應該要醞釀出一顆斗大的淚珠滴落在會議桌上，但因為經歷過歲月的摧殘，我還挺得過去這種場合，只是心裡一直有個疙瘩，覺得人與人之間不應該留下這種陰影。下班走向宿舍的心裡是難過的、是落寞的、是孤寂的，我還因此訂了一張11月回台灣的機票，給自己一點開心的期盼。

<小螺絲也能看大局>

在這樣的公司裡面實習，每天要與中國、美國、台灣、印度的同事及agency共事，實習生做不了太多核心的事情，有時候我覺得自己甚至連小螺絲釘都稱不上(為

此我還被智囊團噲得不可開交：妳以為實習生是什麼？不叫妳核銷誰去核銷？）雖然經手許多專案，但在實習的每一天我需要接手許多繁瑣的事務，更重要的是在實習中，去觀察公司每個職位勝任的事情、去了解在這個team裡面，每一個人對團隊貢獻的價值是什麼？去設想，如果是自己在這個team裡面，又能貢獻出什麼價值來提升整體績效與達標？

有一天，我的智囊團B君，叫我主動去擔任管理會議的記錄員，從會議中看事情是最全面性的。（公司其實不大允許實習生參與太多固定會議的）主管允許了，為此，我擔任了四個月的會議小秘書，在每一場管理會議、行銷會議、業務會議，我坐在角落時而”渡咕“時而認真的記錄，其實更重要的是在聽：『主管要的是什麼？老闆要的是什麼？每一個職位看事情的角度是什麼？每一個團隊遇到的問題跟解決問題的方式是什麼？』在會議中，有太多太多的事情可以聽到了！當你覺得自己在公司渺小到不行時，每次在會議裡，就可以一次全面性了解濃縮版、精華版的公司營運狀況、市場競爭狀況、產業動態、甚至是董事會決議事項。擔任會議記錄，是我認為收獲最大的地方！後來也成為我每週最期待的事情！



The most important thing about a brainstorming session is what happens after it ends.

<自尊放一旁：你若渴求 沒人會拒絕妳！>

實習接近尾聲，這段時間短短四個月，跟著Yoplait team，創造了幾個新品、launch了1個SKU，見證了短短一季上海的market share破10%的大關、親自跟著經手了CVS、Hyper、Super的覆蓋率達98%... 覺得不可思議，原來跟著團隊每天處理的大小瑣事、開的每一場會議、執行的每一個小細節，能為品牌營收帶來這麼大的增長。隨著自己即將結束交換生涯，越覺得自己融入團隊時才發現即將要離開了！

心中還一直惦記著當初那個可愛的CI同事：說我不代表中國消費者的那位同事，自從那件事情以後，心裡總覺得還有條線要跨過去才行。老樣子，我在職場的理念一向是“人和，勝過一切”：『這個理念我一直秉持著，唯有人和，做事才會順暢，團隊執行才會朝共同目標前進，關係處理好，上下游才不會卡關。』當然，你不可能奢求每個人都跟你和平共處，但至少自己心裡那關要過：我從不虧待別人！

今天中午不知道哪冒出來的勇氣，走到她的座位旁邀請她一起午餐，其實更多的是想在午餐時，跟她討教關於inhouse consumer insight的事情。原以為她會冷眼的回絕我，沒想到她爽快地答應了，在午餐約會中，大談闊論地把我想知道的所有事情告訴我，這樣的熱情回應讓我明白：『暫時把自尊放一旁吧！我知道的事情比起自尊重要太多了！』在實習結束前夕，有著這樣的美好突破，讓我心裡暢快的不得了，換來這麼多有用的信息，也算是扯平了！嗆也沒被白嗆，還多了一個朋友！

<希望這個定理是真的：只要你願意開始，永遠不嫌晚>

這四個月給我帶來的成長，論實務面或許還不如心態上的改變來的多吧！還有太多的分享，沒辦法用短短一篇網誌述說，只能肯定自己從踏上交換之路的開始，就是一切歸0的新學習。很多人想問：中國跟台灣的差異、市場規模差異、經濟成長差異、收入水平等，太多是我無法在短時間內做出中立判斷的，以經濟的角度看我們確實都是屬於Greater China的一份子，來到這至少讓我改變看事情的角度跟廣度，拋下成見並接納新觀念、如何看待自己的工作，決定了自己的工作方式和生活形態，也決定了自己能得到什麼。重要的是，要清楚知道自己想要什麼，明白應該通過怎樣的路徑得到，並承擔一切後果。

最近上海地鐵直播的一則廣告，我非常喜歡：

『山，用以征服。 跨越，把陰險踩在腳下： 我是勇敢、
崖，用以攀登。 向上，把引力抓在手中： 我是毅力、
路，用以跋涉。 前行，把困難甩在身後： 我是決心。 』

還剩短短幾周，希望自己能有個Happy ending。未來在職場上，回首這一切必有所得，要感謝當初那個一股傻勁的自己，沒想太多就成為103 MBA第一個高年級實習生...當我放下身段、從零開始，才能看見自己最初核心的信念，才能重新審視該如何提升競爭力、如何在這片紅海中，重新找到自己的價值。



Yoplait, China. A journey I won't forget!!